

1 Grundlagen
Die Abgeltungsteuer bringt einen Systemwechsel im Steuerrecht. Was ändert sich? Wer ist wie stark betroffen?
► FREITAG, 13. 06. 08

2 Ausnahmen
25 Prozent und Schluss? So einfach ist es nicht. Für viele wird die Steuererklärung eher noch komplizierter.
► FREITAG, 11. 07. 08

3 Depot aufräumen
Umschichten wird nach dem Jahreswechsel teuer. Grund genug, das Depot endlich mal richtig auszurichten.
► FREITAG, 08. 08. 08

4 Fonds im Blick
Mit Fonds retten Anleger den Bestandschutz. Was von den Angeboten zu halten ist und wie die Fondsauswahl gelingt.
► FREITAG, 12. 09. 08

5 Was noch zu tun ist
Warum es Anleger mit nur einem Depot einfacher haben und welche Papiere noch 2008 ins Portfolio sollten.
► FREITAG, 10. 10. 08

6 Fragen ab Neujahr
Lohnt ein Fondssparplan noch? Wie der Vermögensaufbau künftig funktioniert und welche Steuerschlupflöcher bleiben.
► FREITAG, 14. 11. 08

Nachhilfe zum Nachlesen
Dossier FTD.de begleitet die Serie zur Einführung der Abgeltungsteuer im Internet. Dort finden Leser alle bereits erschienenen Folgen und viele weitere Informationen zum Thema.
WWW.FTD.DE/ABGELTUNG

Honorar schlägt Provision

Banken hoffen auf Gebühren aus dem Abgeltungsteuer-Schlussverkauf. Mit Honorarberatern sind Anleger meist besser bedient

Die Vertriebsoffensive der Banken ist längst angefallen. Die Berater sollen spätestens im Herbst jeden Kunden kontaktieren und fragen, ob er sich für die Abgeltungsteuer gerüstet fühlt. Das Nachfragen hat Sinn – schließlich gibt es gute Gründe, das Depot noch in diesem Jahr sauber zu strukturieren und langfristig aufzustellen.

Das geschieht allerdings nicht ganz uneigennützig. Bei jedem Umschichten im Depot freuen sich die Finanzvertriebe über das Agio, das bei Aktienfonds meist fünf Prozent beträgt. Jeder neu angelegte Euro verspricht Bestandsprovisionen, die die Investmenthäuser den Vertrieben zahlen. Die Finanzvertriebe hoffen daher auf den großen Abgeltungsteuerschlussverkauf bis zum Jahresende.

Langsam, aber sicher rückt eine Alternative ins Blickfeld: Honorarberater verlangen anders als Banken für die Beratung Geld, sind dafür aber unabhängig und erstatten den Kunden die Provisionen der Fonds- oder Versicherungsanbieter zurück. In den USA arbeiten mehr als sieben Prozent der Finanzberater mit Honoraren, in Deutschland weniger als ein Prozent. Doch der Markt wächst rasch. Der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) startete im Jahr 2000 mit 50 Beratern, inzwischen sind es mehr als 1500. Insgesamt tummeln sich freilich rund 400 000 Berater und Vermittler in Deutschlands Finanzbranche, schätzt der VDH.

Der Gang zum Honorarberater lohnt sich meist schon mit einem Anlagevermögen von 50 000 €, sagt VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch. Dann sei das Honorar in der Regel günstiger als die Provisionen, die der Kunde indirekt an seine Bank zahle. Als Beispiel nennt er aktiv verwaltete Aktienfonds mit einer Tranche für Privatanleger und einer für institutionelle Investoren: „Für die institutionelle Tranche fallen in der Regel nur 0,4 Prozent Gebühren im Jahr an, Privatanleger zahlen dagegen typischerweise 1,5 Prozent. Wir geben diesen Vorteil – das sind bis zu 1,1 Prozent risikolose Rendite im Jahr – an unsere Kunden weiter.“

Dazu komme, dass nur Honorarberater wirklich objektiv beraten können – ohne Rücksicht auf Provisionen. „Provisionsberater dagegen



sind einem Interessenkonflikt ausgesetzt: Empfehlen sie das Produkt, das am besten zum Kunden passt – oder lieber das mit der höchsten Provision?“, so Rauch.

„Wir führen Hunderte von Gesprächen mit Interessenten, die lieber eine monatliche Gebühr bezahlen und sich unabhängig beraten lassen, als vermeintlich kostenlos bei ihrer Bank teure Produkte angeordnet zu bekommen“, sagt Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher des VDH-Mitglieds Quirin Bank. Allerdings macht er sich keine Illusionen: „Der Spruch ‚In Deutschland lässt sich eher er scheiden, als seine Bank zu wechseln‘ hat auch heute noch Bestand. Ich denke, es wird drei bis fünf Jahre dauern, bis der Umdenkungsprozess, der gerade erst begonnen hat, an Fahrt gewinnt.“

Immerhin kann sich schon mehr als jeder vierte Bundesbürger grundsätzlich vorstellen, seinen Bankberater oder selbstständigen Finanzberater zu bezahlen. Unter den Vermögenden ist es sogar jeder Dritte, zeigt eine Ende Juli veröffentlichte Umfrage des Marktforschungsinstituts Psychomics unter 1500 Bankkunden. Allerdings kennen erst 16 Prozent der Befragten überhaupt Finanzdienstleister, die eine Honorarberatung anbieten. Tatsächlich in Anspruch genommen haben diese Leistung bisher erst rund vier Prozent.

Auch die Berater freunden sich langsam mit dem Modell an: „Nach der Gründung im Jahr 2000 hatten wir vor allem Zulauf von freien Beratern, die nicht mehr provisionsgetrieben arbeiten wollten“, sagt Rauch. „Das hat sich völlig geändert. Derzeit sind von zehn neuen Beratern sieben Banker.“ Der VDH hat reagiert und sich den Markennamen „Honorar-Banker“ sichern lassen.

29 Prozent der freien Finanzberater und Vermögensverwalter erwarten, dass ihre Einnahmen künftig weniger aus Vertriebsprovisionen, sondern verstärkt aus Beratungshonoraren bestehen werden, so eine im Mai von JP Morgan Asset Management veröffentlichte Studie. Jeder Fünfte sagte, die Kunden seien bereit, für die Beratung zu bezahlen. „Die Finanzberatungswelt wird sich immer stärker polarisieren“, sagt Christoph Bergweiler, Geschäftsführer bei JP Morgan Asset

Gebührenmaschine

Agio Wer einen Aktienfonds bei seiner Bank oder Sparkasse kauft, zahlt meist fünf Prozent Ausgabeaufschlag. Viele Anleger feilschen inzwischen und handeln einen Rabatt heraus. Das gelingt oft und spart mitunter viel Geld.

Laufende Kosten Bei der Managementgebühr lassen die Vertriebe allerdings nicht mit sich handeln. Oft streichen sie mehr als die Hälfte davon als Provision ein. Die Gesamtkostenquote ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen.

Immer teurer
Jährliche Gesamtkostenquote 2007 von Fonds in Deutschland in %

Fondstyp	2007	Veränderung zu 2004 in %
Aktienfonds	1,81	+8,4
Dachfonds	1,62	+42,1
Mischfonds	1,50	+13,6
Rentenfonds	1,14	+12,9
Immobilienfonds	0,68	-2,9

FTD/jp, Quelle: FWW

Management in Frankfurt. Preisführer seien Discountanbieter und Direktbanken. Die Finanzberater müssten mit Qualität punkten: „Nur wer sich als Beratungsführer positionieren kann, wird seine Leistung langfristig bei den immer preisbewussteren und aufgeklärteren Kunden rechtfertigen können.“

Ausgerechnet mit der Abgeltungsteuer wirft der Gesetzgeber den Honorarberatern einen – wenn auch kleinen – Knüppel zwischen die Beine. Ab 2009 können Anleger für ihre Geldanlage keine Werbungskosten mehr absetzen. Das bezahlte Honorar mindert also die Steuerlast nicht mehr. Ein Agio, das Anleger beim Fondskauf bezahlen, schmälert dagegen den Gewinn aus dem Wertpapiergeschäft und damit die Abgeltungsteuer. „Diesen Nachteil gleichen Honorarberater durch günstigere Produkte und eine größere Produktpalette aus“, ist Rauch überzeugt.

Außerdem sei eine Steuer kein Grund, auf Beratung zu verzichten: „Honorare für Steuerberater können seit geraumer Zeit auch nicht mehr in der Steuererklärung geltend gemacht werden“, sagt Rauch. „Es wäre aber früher niemand auf die Idee gekommen, einen Steuerberater zu konsultieren, nur weil man sein Honorar absetzen kann.“

Für Heimwerker in Geldangelegenheiten

► Wer weder den Bankvertrieb füttern noch einen Honorarberater bezahlen will, kann sein Depot auf eigene Faust strukturieren. Er spart viel Geld, kommt an Gebühren aber nicht vorbei. Außerdem verzichtet er auf jegliche Beratung. Läuft etwas schief, kann er die Schuld keinem Berater in die Schuhe schieben. Plattform für jeden Selbstentscheidenden sind Direktbanken, Online-Broker und Fondsdiscouter. Wer dort kauft, zahlt oft kein Agio. Um die Managementgebühr kommt er allerdings nicht herum – anders als Kunden von Honorarberatern. Häufig fließt mehr als die Hälfte der jährlichen Gebühr vom Anbieter an den Verkäufer, etwa die Direktbank. Kostenlose Depotchecks können helfen, das Portfolio zu optimieren. So sehen Anleger zum Beispiel, ob sie zu viele Schwelmländeraktien halten. Allerdings basieren die Depotchecks auf Vergangenheitsdaten, die keine Rückschlüsse auf die Zukunft zulassen. In einem Punkt profitieren Selbstentscheider klar von der Abgeltungsteuer: Wenn sie mit einem kleinen Teil ihres Depots herumzocken wollen, spart ihnen die neue Steuer viel Arbeit. Früher mussten sie jedes Geschäft dem Fiskus melden. Das übernimmt künftig die Bank.

Trügerischer Blick zurück

Finanzprofis schließen aus historischen Daten auf die Zukunft. Das geht oft schief

Am Aktienmarkt ist Zukunft alles und Vergangenheit nichts, predigen Finanzprofis. Selbst aber halten sie sich oft genug nicht an ihre Worte: Sie blicken in die Vergangenheit, um auf die Zukunft zu schließen. Schönstes Beispiel ist die Volatilität, die Schwankungsbreite von Aktienkursen. In den Modellen der Experten steckt die Annahme, dass eine schwankungsarme Aktie auch in Zukunft nicht abstürzen wird. Sie setzen die vergangene Schwankungsbreite mit dem künftigen Risiko gleich.

José-Carlos Jarillo, Lehrbeauftragter an der Genfer Universität und Geschäftsführer der Schweizer Anlagefirma Strategic Investment Advisors, entlarvt diese Denkweise: „Volatilität und Risiko sind zwei sehr unterschiedliche Dinge“, sagt er. Ob sich ein Kurs künftig genauso entwickelt wie in der Vergangenheit, wisse niemand.

Die Kreditkrise liefert Jarillo ein schönes Beispiel: Forderungsbesicherte Anleihen (Asset-Backed Securities, ABS) brachten jahrelang Renditen, die deutlich über denen sicherer Staatsanleihen lagen – bei scheinbar kaum höherem Risiko,

gemessen an der Volatilität. Im vergangenen Sommer jedoch mussten die Investoren plötzlich feststellen, dass ihr ABS-Portfolio rasant an Wert verlor, obwohl die Volatilität vorher doch so niedrig war. Der ABS-Fonds der Deutsche-Bank-Tochter DWS ist nur ein Beispiel.

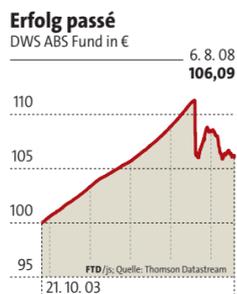
Zahlreiche weitere Beispiele finden sich am Aktienmarkt. Jarillo erinnert an den US-Mischkonzern General Electric (GE). Die GE-Titel kosteten Anfang der 90er-Jahre rund 3 \$ und stiegen bis ins Jahr 2000 auf über 50 \$. Die Gewinne legten zu, jedoch bei Weitem nicht so stark wie der Aktienkurs.

„Es gab zwar immer wieder kleinere Rückschläge, der Kursanstieg vollzog sich aber relativ stetig“, sagt Jarillo. „Gemessen an der Volatilität war die GE-Aktie im Jahr 2000 also ein sicheres Investment.“ Weit gefehlt: Bis 2002 plumpste der Kurs um rund zwei Drittel. „Auf diesem

Niveau war die GE-Aktie sehr billig, die Gewinnsituation hatte sich ja kaum verschlechtert. Doch plötzlich galten die Titel als hochvolatil, also als riskant.“

Auch beim Portfolioaufbau sollten Anleger der Vergangenheit nicht zu viel Bedeutung beimessen. ABN Amro rechnete seinen Kunden im vergangenen Jahr in einer Anlegerzeitschrift vor, wie man das optimale Portfolio konstruiert.

Es flossen historische Daten von sechs Anlageklassen ein: Weltaktien, Schwellenländeraktien, Rohstoffe, Gold, Immobilienaktien und Anleihen. Das Portfolio mit dem niedrigsten Risiko bestand ABN zufolge aus 65 Prozent Anleihen, 13 Prozent Rohstoffen, 2 Prozent Gold – und 20 Prozent Immobilienaktien. Wer das Portfolio damals nachbaute, sitzt nach dem rasanten Kursverfall der Immobilien-titel heute auf hohen Verlusten.



FINANZKOMMUNIKATION

Layoutsourcing

Wir gestalten Ihre Pflichtanzeigen.

Telefon: 040/519 90-475
oder E-Mail:
Finanzanzeigen@ftd.de

Wissen, was wichtig wird.



Swiss Hawk AG

in Zug, Schweiz
Firmennummer CH-170.3.024.739-7
- Wertpapier-Kenn-Nummer: AOL GQ5 -
- ISIN: CH0028361019 -

Bekanntmachung über die Neueinteilung des Aktienkapitals (Reverse Split)

Die Generalversammlung der Swiss Hawk AG, mit Sitz in Zug, Schweiz (nachfolgend „Gesellschaft“) vom 23. Juli 2008 hat, nachdem das Aktienkapital (Grundkapital) gleichentags vorgängig auf CHF 11.286.000 erhöht wurde, u. a. eine Neueinteilung des Aktienkapitals sowie die entsprechende Satzungsänderung beschlossen. Gemäß Beschluss der Generalversammlung, wurde das Aktienkapital der Gesellschaft in Höhe von damals CHF 11.286.000, eingeteilt in 376.200.000 Inhaberaktien mit einem Nennwert von CHF 0,03 je Aktie, im Wege eines Reverse Splits im Verhältnis 40 : 1 durch Erhöhung des Nennwertes in 9.405.000 Inhaberaktien mit einem Nennwert von CHF 1,20 je Aktie neu eingeteilt.

Die entsprechenden Satzungsänderungen wurde am selben Tag in das Handelsregister des Kantons Zug, Schweiz, eingetragen.

Die Depotbanken werden die Bestände der Aktionäre am 08. August 2008 (nach Börsenschluss) im Verhältnis 40 : 1 zusammenlegen. Für je 40 Inhaberaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,03, erhalten die Aktionäre der Gesellschaft eine Inhaberaktie mit einem Nennwert von neu CHF 1,20 je Aktie. Für den Fall, dass sich aufgrund des Zusammenlegungsverhältnisses Aktienspitzen ergeben, hat ein Großaktionär zur Glättung nicht eindeutiger Umstellungsverhältnisse eine ausreichende Anzahl an Aktien zur Verfügung gestellt. Somit ist gewährleistet, dass jedem Aktionär nach Aktienzusammenlegung, unentgeltlich die entsprechende Aktienspitze zur Auffüllung einer ganzen Aktie zur Verfügung gestellt werden kann.

Die Depotbanken werden gebeten, die benötigten Aktien zur Glättung der Aktienspitzen in den einzelnen Depots der Aktionäre, gesammelt in einer Meldung

bis zum 25. August 2008, 12:00 Uhr

bei der als Abwicklungsstelle tätigen Bankhaus Neelmeyer AG, Abt. FMS/FWA2 - Kapitalveränderungen, Postfach 10 74 80, D-28074 Bremen, Fax: (0421) 3603-153, aufzugeben.

Soweit ein Ausgleich der Aktienspitzen bis zum Ablauf der Regulierungsfrist nicht erfolgt ist, werden die verbleibenden Aktienspitzen anschließend zur weiteren Verwertung an die Bankhaus Neelmeyer AG übertragen.

9.405.000 Aktien der Gesellschaft wurden in einer Globalurkunde verbrieft, die bei der Clearstream Banking AG, Frankfurt am Main, Deutschland, hinterlegt wird. Die Wertpapier-Kenn-Nummer / ISIN bleibt unverändert.

Mit der Neueinteilung des Aktienkapitals von damals 9.405.000 Inhaberaktien mit einem Nennwert von je CHF 1,20 ist auch eine Umstellung der Börsennotierung der Aktien verbunden. Die Preisfeststellung der Aktien im Freiverkehr an den Wertpapierbörsen in Frankfurt, Berlin und Stuttgart, Deutschland, wird vom 11. August 2008 an auf die neue Einheit 1 Inhaberaktien mit einem Nennwert von CHF 1,20 d.h. mit einem Anteil am Aktienkapital von CHF 1,20 umgestellt. Vorliegende Börsenaufträge, die nicht ausgeführt sind, erlöschen mit Ablauf des 08. August 2008.

Zug (Schweiz), im August 2008

Swiss Hawk AG
Der Verwaltungsrat